

# ビジネス・ウーマンとしての ビアトリクス・ポター

三 神 和 子

## I

ビアトリクス・ポター (Beatrix Potter, 1866–1943) は、世界一有名なうさぎ、ピーターラビットの生みの親、すなわち絵本作家として、そしてナショナルトラストの支援者として、またキノコを始めとする博物学者として、さらに農場経営者として有名であるが、もう一つ忘れてはならない顔がある。それはビジネス・ウーマンとしての顔である。彼女はビジネス、つまり商売ということに関心を抱き、自ら積極的に取り組んだ人生を送った。もちろん、ポターがビジネス・ウーマン第一号であったわけではない。しかしながら、女性が経済力を持ち始めた揺籃期における彼女の商業分野での活躍は、注目に値する。

ポターの時代背景を振り返ると、彼女が大人になった 19 世紀末には、(ポター家が属している)中産階級の女性が社会に出て働きお金を稼ぐことは、偏見を受けながらも、少しずつ始まっていた。1868 年にはロンドン大学で女子の受験が認可され、1869 年には(後のケンブリッジ、ガートン・カレッジとなる)ヒッチン・カレッジが創設され、女性にも高等教育が門戸解放され、その教育を活かした職業への道も開かれ始めていた。1869 年エジンバラ大学に初の女子医学生が修学、1874 年女子医学校が創設され、少しずつではあるが専門職の大きな一角である医者への道も開かれ始めている。オフィスガールとしても、1867 年のタイプライターの発明により、多数の女性が進出している。1875 年には国立貯蓄銀行で女性事務員が採用

され始めた。ハロッズやリバティーなどのデパートで売り子として働く若い女性もでてきた。そしてなによりも 19 世紀末をいっせいに風靡したのは、経済的独立を叫ぶ「新しい女」の登場である。彼女たちは因習に縛られず自由に生き、個々の自己実現を果たすためには、経済的独立が必要だと考えた。すなわち、中産階級においても、女性が家から社会へと飛び出し経済力をつけることは、猛烈な反対と偏見を浴びながらも、列記とした事実となってもうすでに始まり、職種も多様化され始めていた。「中産階級の女性が体面を失わずに働ける職は、ガヴァネスのみ」ということは、無くなり始めていた。

この流れのなかで、ビアトリクス・ポターの経済的独立の願いと実践は、別に珍しいものではない。しかしながら、その手段が、ビジネス、つまり商売であったことは実に珍しいことであった。良家の子女のなかにも、経済的自立を目指す者はいた。また、ポターが絵本作家として収入を得ている限り、当時の良家の娘として別に珍しいことではなかった。しかし、自ら商取引に乗り出し、折衝したり、利潤をもとめて試行錯誤する女性は、良家の子女のなかには、ほとんどいなかった。当時の考え方では、金銭に係わることで、駆け引きしたり、利益の追求を表に顕すことは、はしたないと考えられていたからである。商売する職業自体が社会的に低く見られていた。ポターがノーマン・ウォーン (Norman Warn) との結婚を両親に反対されたのは、彼が出版業という(両親に言わせれば)「商売」に就いており、「商売」する家の息子であったからである。「商売」に従事することは、社会的に低いことであり、女性が就くことなど、以ての外であった。しかし、彼女は商売を肯定し、自ら乗り出していく。本論では、ポターのビジネス・ウーマンとしての部分に光をあて、彼女がビジネスに夢中になっていた様子を浮き彫りにしてみる。

## II

中産階級でも上層に属し、内気な箱入り娘であったポターが、ビジネス

において交渉上手であり、且つどのような商品が売れるのか目先の利く実業家であったのかを考えると、驚かずにはいられない。まず、硬軟使い分けた交渉を行い、自分の主張を通していく様を見てみる。その抜け目のない交渉ぶりは、彼女が博物学に夢中になっていた 1890 年代に、早くも見られる。

1890 年、叔父に助言されたこともあって、ポターはクリスマス・カード用の絵を描き、売ることを思いつく。彼女はうさぎの絵を描いてカード出版社をあたり、ヒルデスハイマー・アンド・フォークナー社に売ることに成功する。「幸せな二人づれ」(“A Happy Pair”) がそのときの代表作であり、ポターが自分ではじめて稼いだ絵であった。彼女は大喜びでモデルとなったうさぎのベンジャミン・バウンサーに、はじめての稼ぎのなかから餌をやっている。そして 1895 年今度はアーネスト・ニスター社にカエルの絵を描いて売ること成功している。このこと自体、つまり女性がカード用に絵を描いて売ること自体は、当時の社会においても珍しいことではなかった・絵画は当時の女性の「たしなみ教育」の必須科目であり、その腕前を活かして、プロに転向し、画家になったり、押し絵やカードの画家になることは、その題材が「上品」の枠を逸脱していない限り、問題ではなかった。ロンドン大学の美術専門学校であるスレード美術学校は 1872 年に女性に門戸を開いている。とくにカードに絵を描く職は郵便の発達と 18 年のクリスマス・カードの発売により、売れない画家にとって格好の収入源となった。ポターのカード用の絵の作成もこの一環と言える。

しかしながら、このときのポターのカード出版社と交渉には、当時の女性の振る舞いのコードを破る激しいやり取りがある。彼女は金銭に関する事柄で自ら交渉し、自分の取り分を断固として主張しているのだ。強硬な態度も明らかにしている。代理人(専門家でなくとも、父親や兄弟、または叔父など)を通さず、支払いをめぐって自ら交戦することは、そして金銭を公然と要求することは、当時の良家の子女にはあるまじきことであった。アーネスト・ニスター社とカード用の絵の代金をめぐってポターが強硬に

交渉している 1894 年 6 月 2 日の手紙を見てみる。

I have received your letter of 2<sup>nd</sup> inst with reference to the pen & ink drawings, but regret to inform you that I am not satisfied with your terms. I offered to ac 25/-for 10 or 20/-8. A com between the two prices would be 22/6 and for 9 & unless you care to pay that price I am afraid I must trouble you to return the remaining 9 drawings which you still have, the 10<sup>th</sup> having been ret already. I am not willing to ac 21/-for 9 & I am of opinion that you had better return them without further discussion (*Letters* 28)

もちろんポターの言い分のほうが正しいのだが、そして今日では当たり前であるが、支払い金額に関する相手の非を正し、自分の考える取り分をきちんと要求することは、当時に女性としては大胆な行動であった。しかも彼女は、自分の言い分が認められないのなら、全部撤回し契約を打ち切ると、強硬な姿勢にでる。そこには、自分の絵が使ってもらえるだけで、また、売ただけでも、嬉しいというような甘ったるい感傷はない。製品や労働にたいして、それに見合う報酬は取るという現実的なビジネス観があるだけである。ポターのビジネス・ウーマンとしての本性がしっかりと顔を覗かせている。二日後アーネスト・ニスター社は、彼女の言い分通り 9 枚のペン画にたいして 22 シリング 6 ペンス送ってよこした。ポターの言い分がとおったのだ。

一方、フレデリック・ウォーン社にたいしては、ポターは硬軟の軟らかいほうの戦術を使って交渉している。世間知らずの良家のお嬢様振りを前面に出して、やんわりと、しかし強かに駆け引きしているのだ。1901 年『ピーターラビットのおはなし』の出版にあたって、彼女がウォーン社と契約を結ぶときの手紙を、少し長いが、見てみる。

I do not know if it is necessary to consult Canon Rawnsley; I should think *not*. Speaking for myself I consider your terms very liberal as regards royalty; but I do not quite understand about the copyright. Do

you propose that the copyright remains mine; you agreeing to print an edition of 5,000, and having — as part of the agreement — the option of printing more editions if required? I must apologise for not understanding, but I would like to be clear about it. For instance who would the copyright belong to in the event of *your* nor wishing to print a second edition? I am sure no one is likely to offer me better terms the 3d apiece, I am aware that these little books don't last long even if they are a success; but I should like to know what I am agreeing to.

I think it should certainly be kept down to 1/6; even if it took off my 1d royalty on the first edition.

...

I have not spoken to Mr Potter, but I think Sir, it would be well to explain the agreement clearly, because he is a little formal having been a barrister — (*Letters* 56–57)

この手紙においてポターは4つのことを言っている。1つ目は、ローンズリ牧師(Canon Hardwicke Rawnsley)には恩義を受けているものの(この出版社を彼女に紹介してくれた)、これからは、つまりこの自分のほんの契約に関しては、もう相談する必要はなく、自分だけで取り決めていくということ。言い方はやわらかではあるが、ここには感傷や義理に縛られず、どのような後見人も断り、自分が独断することを宣言するポターがいる。2つ目は、印税に関して承知できるが、著者権に関しては、承知できないということ。ポターは再販の場合を考え、そのときトラブルが起きないように、契約における曖昧な点を追求している。ここには先を見越して、遠慮せず、ものごとを明確化しようとするポターがいる。このような契約に関しての遠慮の無い明確化は、1808年のピーターラビット キャラクター・グッズの一環であるティーセットの販売に関する契約においても見られる(Jan. 18<sup>th</sup>; *Letters* 157)。「あなたのように気前の良い出版社は他に無い」と一度相手を持ち上げておいて、そして相手の善意を信じながらも、よく解らないのだけどという言い方で、肝心な部分を追求してくる実に巧妙なやり方をしている。3つ目は、父親が法廷弁護士であることを教えている

点である。つまり自分は世間知らずだけれども、自分の身近には法律や契約に強い専門家がいて、いつでも相談できることを伝え、相手に誤魔化しをしないようにと、やんわりと脅しをかけている。「父が一緒についていかも」というのは、もちろん、たんなる威嚇にすぎない。ポターの父親は娘の仕事に関心ないどころか、どちらかと言えば、反対であろうから。4つ目は、初版の印税の自分の取り分を少なくしても、本を安くした方が、売れるのではないかと提案している点である。ここには、どうしたら売れるのか、商売に積極的に係わるポターがいる。彼女は販売に関しても出版社任せということはなかった。ウォーン社はポターの提案に賛成し、先ずは手ごろな価格で『ピーターラビットのおはなし』(*The Tale of Peter Rabbit*)を売り出し、この作品は大ヒットする。当然のことながら、ウォーン社側はポターが世間知らずのお嬢様どころか、抜け目の無いやり手であることに、ほどなく気付くことになる。

そして、一旦、ウォーン社との契約がまとまり、絵本が売れ出すと、ポターはキャラクター・グッズの販売に乗り出す。ピーターラビット シリーズのキャラクターを使った商品を作り、パテントをとって売り出すことに乗り出したのである。もちろんキャラクターの商品化を行ったのは、ポターが初めてではない。また、ピーターラビット シリーズのキャラクターの商品化も彼女が一人で行ったのではなく、ウォーン社が手伝っている(決定権は彼女に合った)。しかし、注目すべきなのは、率先して取り組む彼女の積極性である。彼女はどのような商品が人々に受け容れられ、世の中で売れるのか、考えることが好きだったし、また見抜く力もあった。彼女は商売ということを自分の職業として肯定し、積極的に取り組んだのである。彼女の手紙を読めば解ることだが、1901年以降、彼女が絵本作家という芸術家であったばかりでなく、キャラクター・グッズの商品化に取り組むビジネス・ウーマンであったことは見逃してはならない。彼女の手紙の多くがキャラクター・グッズの商品化に関することに割かれ、いかに彼女がビジネスに夢中であったかが解る。

主なものを挙げると、彼女は次のようなものの商品化を試みた。

1903 年 ピーターラビット人形

1904 年 ピーターラビットすごろく

1905 年 ハンカ・マンカ人形

1908 年 ピーターラビット壁紙

1908 年 ピーターラビット磁器(ティーセット、小立像)

1911 年 ピーターラビットお絵描き帳

1914 年 ピーターラビット文房具

1917 年 こねこのトムお絵描き帳

1917 年 ピーターラビット ハンカチーフ

1917 年 ピーターラビット スプーン

1922 年 ピーターラビット陶器(マグカップ)

1923 年 ピーターラビット クリスマスカード

1924 年 あひるのジマイマのお絵描き帳

1929 年 ピーターラビット暦

まさにピーターラビット産業と言える。

ポターがこれらの商品化に積極的であり主導権をとっていたことは、明らかである。たとえば、まず、ピーターラビット人形に関して見てみれば、1903 年 12 月彼女は自分で布を裁って、ピーターラビット人形の試作品を作っている。

I am cutting out calico patterns of Peter, I have not got it right yet, but the expression is going to be lovely; especially the whiskers — (pulled out of a brush!)

I think I will make one first of white velveteen painted, like those policemen dolls are made of; fur is very difficult to sew.

I cannot tell what to do about those stories, it would certainly be toys and I would have liked to do whichever you prefer: the first one seemed easier to manage in some ways. At present I intend to make dolls; I think I could make him stand on his legs if he had some lead

bullets in His feet! (*Letters* 83)

その布の人形は立たせるのが難しらしく、足のところに鉛の重しを入れたらどうだろうかと、彼女はあれこれ工夫している。そしてそのピーターラビット人形は5日後には出来あがったらしく、さっそく彼女はピーターラビット人形を市場に出す手伝いをしてくれないかとノーマン・ウォーンに頼んでいる。“I wish you could do something at once about the doll; . . . there is a run on toys copied pictures” (Dec. 15<sup>th</sup> 1903). ジュデイー・テイラー (Judy Taylor) によれば (213)、初めは、「余興」[side-shows] と称していたのだが、彼女はキャラクターの商品化に本気になったのだ。また、彼女は別の人形も作ったらしく、“I made another doll, I am sure they would sell, people are so amused with it” (Jan. 1<sup>st</sup> 1904). と述べている。彼女が目指したのは、「白い羊毛で被われたうさぎ」で人工の色を塗りたくらいのものであった (April 29<sup>th</sup> 1904)。彼女は人びとがどのような品物を欲しがり、どのような品物が流行するのか、よく把握し、売れる商品を世に出そうとしている。このような洞察を得て、率先して行動するのは、ウォーン社ではなく、彼女のほうであった。

また、壁紙の商品化においても、どこに製作と販売を任せたらよいか、積極的に調査し考えるのは、ポターであった。

It is very kind of you to have taken the trouble to go personally to Sanderson's [with the wallpaper designs].

I should not haggle about the 10, (though worth more); but I am not very keen about selling it to a firm who don't fancy it much, as they might not push the sale like you have with the books.

...

I have asked an upholsterer [sic] I know to look through his books & see which firm has most nursery patterns I rather fancy Sanderson's are high art people. (*Letters* 113)

壁紙においてもマグカップにおいても、商品化するとき、いちいちそれぞ



れの商品用に彼女は絵を描きなおしているのだが、せっかくノーマン・ウォーンに出向いてもらったサンダースという店は、古臭いと言って、ピーターラビットの壁紙の図柄が気に入らない。しかし、ピーターラビットの本が爆発的に5万部以上も売れたことで自信をもっている彼女は、壁紙の売れ行きも信じ、知り合いの室内装飾業者に子ども部屋用の模様を扱っている会社を探してくれるように頼んでいる。たとえサンダースという店がピーターの図柄を引き受け商品化してくれたとしても、その気に入らない図柄を積極的に販売してくれるとは思わないからである。彼女は「売り出す」とは、どういうことなのかを、心得ているのだ。また彼女は同時に、壁紙で有名な百貨店リバティーにもあったてみることにする。

I wonder whether Liberty would care for that paper; they advertise wall-papers, and they would know how the book sells. I should doubt if they are manufacturing wall-paper makers; but probably they choose their own patters. (*Letters* 114)

ここには、けっして安売りすることなく、良い条件を求めて次々と相手を探す根性の据わったビジネス・ウーマンのポターがいる。結局、壁紙は、人気が出る図柄かもしれないと、意見を翻してきたサンダースに任せることになった。

そしてハンカチの商品化においても彼女は主導権をとって行動する。

I am much obliged for your letter and I return the papers for Alteration. The [*Peter Rabbit*] handkerchs are wonderful! I feel sure They will have a good sales — of course the stitching at the price of 6d each must have limitations, but the boxes alone are enough to sell it. (*Letters* 243)

彼女はハンカチが売れることに自信をもち、ハンカチを入れて売る箱(ピーターの絵がついている)だけでも売れると予測する。商品の値段を決めるのは、もちろん、いつも彼女である。

さらに、ピーターラビットすごろくにおいては、ゲームの盤の絵を描き、ゲームの細かいルールまで考えたのは、ポターであった。

I think this is rather a good game. I have written the rules at some length, (to prevent argument!) but it is very simple, & the chances are strongly in favour of Peter.

I was wondering whether you would cut out two little wooden pawns, to present Peter and Mr McGregor, and try the game with some child at Christmas? If they like it, and it is worth binging out, ... (*Letters* 110)

ほかにも、キャラクターの商品化においてポターは実に積極的に係わり、率先して行動した。手紙から解るとおり、このときの彼女は生き生きとして、我が意を得たりの観がある。彼女はまさしく商才に恵まれた人物であった。そしてその才能は遺憾なく発揮され、彼女の商品は次々と大当たりした。彼女の埋もれていた商人としての才能は、『ピーターラビットのおはなし』を書いたことを遠因として一気に開花したのである。

もちろん、この彼女の商才は彼女の絵本自体にも向けられている。彼女は自分の絵本がどうしたら売れるか、商品としての価値も考えるようになった。1908年の『ねこまきだんごのおはなし』(*The Roly-Poly Pudding*)の表紙に関するハロルド・ウォーン宛ての手紙は、彼女が売れ行きを十分考慮していることを教える。

I am sorry to say I don't like the cover [of *the Roly-poly Pudding*] at all.

You & Fruing are fond of that subject — but look at it across the room; it would never show in a shop window, or sell the book.

(*Letters* 157)

彼女はハロルドが考えた表紙ではショウウィンドウに飾ったとき見栄えがせず、売れないと主張する。彼女はあくまでも売れ行きを考えているのだ。

このようにビアトリクス・ポターは芸術家であると同時にビジネス・

ウーマンであった。彼女は何が売れ、どうしたら売れるかをよく知っており、また研究した人であった。彼女は商売に積極的に係わり、商売を自分の職業として推し進めた。

もちろん、ウォーン社の手助けと仲介がなければ、彼女のビジネスは成り立たなかった。また、キャラクターを商品化したのも、彼女が初めてではない。ケイト・グリナウェイ (Kate Greenaway, 1846–1901) のキャラクターなど、キャラクター・グッズを売り出すことは、もうすでに始まっていた。しかし、ウォーン社との関係においても、以上見てきたように、商品化に際して主導権をとり、決定権を握っていたのはポターであった。そしてポターほど、率先して自分のキャラクターの商品化をはかり、積極的にビジネスに取り組んだ女性は当時他には見られない。ダフネ・クツァー (Daphne Kutzer) が指摘するごとく (60)、彼女は女性企業家のパイオニアであったと言えよう。

### III

では、何故ビアトリクス・ポターはこのようにビジネスに夢中になったのであろう。

まず、その動因の一つとして真っ先に考えられるのは、経済的独立の願いである。早くも 1895 年の 12 月 14 日の日記には、将来独立することを彼女がたのしみにしていることが綴られている。

I also increasingly derive consolation from a less elevated source, the comfort of having money. One must make out some way. It is something to have a little money to spend on books and to look forward to being independent, though forlorn. (*Journal* 267)

当時としては珍しくもないが、親の干渉が厳しく、家に縛り付けられていた彼女にとって、自分のお金を得ることは、親の干渉からの解放であり、自由の獲得であり、自分の居場所の獲得を意味した。『ピーターラビット』

シリーズの売り上げが入り込んだ後、親戚(叔母)からの遺産も入ったこともあって、彼女は湖水地方のソーリー村にヒル・トップ農場を買い、両親からの自由と自分の居場所を得る。エリザベス・ブッチャン (Elizabeth Buchan) も言っていることだが(35)、そこは本当の自分でいられる安らぎの場所であった。その後彼女は絵本の売り上げを農場の経営につぎ込み、農場を広げていく。

しかしながら、彼女のビジネスに熱心であった動機は、経済的独立のためばかりではないであろう。彼女はたしかに金銭にはうるさく、儲けることに熱心であったけれども、ナショナルトラストの支援者であったごとく、寄付行為にも熱心であり、お金儲け主義のガリガリ亡者ではなかった。彼女にとって経済的独立は絵本の出版によって、とくにヒル・トップ農場を購入した1905年の時点で達成している。農場の拡大も彼女にとって同じようにビジネスを意味した。

彼女を経済的独立の達成後も、さらにビジネスへと駆り立てたものは、すなわち、ビジネスに彼女が熱心であった本当の理由は、やはりなんと言っても、商売が根っから好きであったからであろう。ビジネスに打ち込んでいるときの彼女は、じつに生き生きとしている。まさにビジネスは彼女の自己存在の証明の場であったと言える。

彼女は生まれつきの商売の才能を持っていた。そしてその才能は祖先から受け継がれていた。彼女はそれを自覚し、キャラコのプリント業に勤しみ、成功して財を成した実業家の先祖、とくに祖母のジェシー・クロンプトン (Jessy Crompton) を愛し誇りとしていた。1929年10月27日の手紙には、自分が祖母につよい愛着を感じ、祖母を知る人たちから自分が祖母に似ていると言われると、自慢げに書いている箇所がある(322)。彼女の両親は階級意識が強く、働かず有閑であることに価値を置き、自分たちの先祖が商売に就いていたことを忘れた。そして商売を蔑み、商売についている人たちを低く見た。しかし、彼女は祖先との絆を強く感じ、商売に自己実現をたくしたのである。それは、自分に多くの規制をかけた両親へ

の反抗であったし、博物学研究で果たせなかった自己表現の達成であったと考えられる。

いずれにせよ、ビアトリクス・ポターは商売を肯定し、商売に成功した。彼女のビジネス・ウーマンとしての側面をもっと評価してもよいと思える。

#### 引用文献

- Buchan, Elizabeth. *Beatrix Potter: The story of the Creator of Peter Rabbit*. Harmondsworth: Penguin Books Ltd, 1987.
- Kutzer, Daphne M. *Beatrix Potter: Writing in Code*. New York: Routledge, 2003.
- Potter, Beatrix. *Beatrix Potter's Journal*. Harmondsworth: Penguin Book Ltd, 1986.
- . *Beatrix Potter's Letters*. Harmondsworth: Penguin Books Ltd, 1989..
- Taylor, Judy. *Beatrix Potter: Artist, Storyteller and Countrywoman*. Harmondsworth: Penguin Books Ltd, 1986.